

Aktuelle Marktinformationen für Kunden und Interessenten im Mai 2014

# Onshore-Windenergie: Projektspezifische Marktwerte als Erfolgsfaktor von Projekttransaktionen

## Bedeutung von projektspezifischen Großhandelserlösen bei der Projektbewertung

Mit den novellierten ordnungspolitischen Rahmenbedingungen in Form des EEG 2014 nimmt die Bedeutung von Großhandelserlösen für Onshore-Windprojekte zu und deren Bewertung wird zum Erfolgsfaktor im Rahmen der Projektakquise und des Projektverkaufs. Um sich im starkumkämpften Windenergiemarkt durchzusetzen, werden energiewirtschaftliche Marktwertanalysen für Projektentwickler, Investoren und Banken erforderlich. Diese enerviews zeigen die Bedeutung von projektspezifischen Großhandelserlösen (projektspezifischer Marktwert<sup>1</sup>) basierend auf den Regelungen des EEG 2014 auf und stellen dar, wie Marktteilnehmer die energiewirtschaftlichen Marktwertanalysen als Wettbewerbsvorteil nutzen und davon profitieren können.

### EEG 2014 – Gesetzlicher Vergütungssatz vs. projektspezifischer Vergütungssatz

Mit der Einführung der verpflichtenden Direktvermarktung (und dem Wegfall der Managementprämie für Neuanlagen) im EEG 2014 fällt die „Rückfallposition“ der fixen Einspeisevergütung für Betreiber sowie Investoren weg. Vielmehr ist der Betreiber gezwungen, den energiewirtschaftlichen Wert seiner

Windkraftanlage (im Sinne von Großhandelserlösen) zu kennen und auf dieser Basis den (Netto-) Vergütungssatz mit dem Direktvermarkter zu verhandeln. Dieser kann von dem gesetzlichen Einspeisetarif des EEG 2014 abweichen, wie Abbildung 1 schematisch aufzeigt.

Denn grundsätzlich besteht die Gesamtvergütung von Windstrom aus dem projektspezifischen Marktwert und der gleitenden Marktprämie abzgl. den Direktvermarktungskosten<sup>2</sup>. Während die gleitende Marktprämie für jede Windkraftanlage in gleicher Höhe angesetzt wird, weichen die projektspezifischen Marktwerte sowohl voneinander als auch vom bundesweiten Marktwert (durchschnittliche Großhandelserlöse des gesamten Onshore-Windportfolios in Deutschland – dieser ist Bemessungsgrundlage für die Berechnung der gleitenden Marktprämie) ab. Demzufolge weicht auch die tatsächliche projektspezifische Gesamtvergütung eines Windprojektes von der gesetzlichen Einspeisevergütung ab – und zwar nach oben oder unten.

Die Differenz zwischen dem bundesweiten Marktwert und dem projektspezifischen Marktwert ist daher der ausschlaggebende Treiber für die Mehrerlöschance oder das Mindererlösisiko eines Windprojektes (siehe Projekt A oder B).

<sup>1</sup> Der Marktwert stellt den durchschnittlichen Großhandelserlös bezogen auf einen definierten Zeitabschnitt (z.B. Monat oder Kalenderjahr) dar.

<sup>2</sup> Die Direktvermarktungskosten werden vom Gesetzgeber auf rd. 4 €/MWh abgeschätzt, können jedoch in der Praxis davon abweichen.

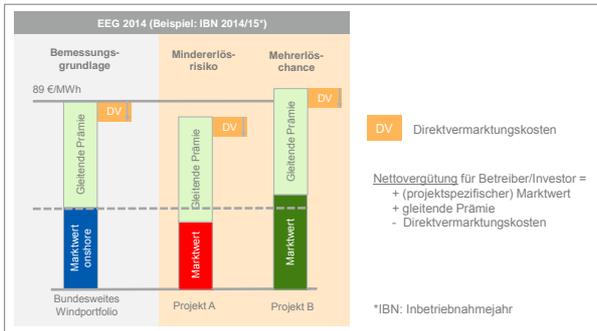


Abbildung 1: Marktprämienmodell – Mehr-/Mindererlöse anhand von zwei Beispielprojekten im Vergleich zum bundesweiten Marktwert

Abbildung 2 zeigt für ein Beispieljahr und einen beispielhaften WEA-Typ die regionale Verteilung der Differenz der standortspezifischen Marktwerte abzüglich des bundesweiten Marktwertes für Deutschland. Es wird deutlich, dass insbesondere Regionen mit einem signifikanten Gleichschrittverhalten unterdurchschnittliche Großhandelserlöse bzw. Marktwerte aufweisen (blau). Regionen mit einem abweichenden Einspeiseprofil können höhere Großhandelserlöse erzielen, da sie nicht dem Gleichschrittfekt ausgeliefert sind (grün bis rot). Neben der räumlichen Verteilung (Standortfaktor) wird der zusätzliche Einfluss der Windturbinen-Technologie (Technologiefaktor) auf die Mehr- oder Mindererlöse deutlich. (Vergleich der beiden Grafiken in Abbildung 2)

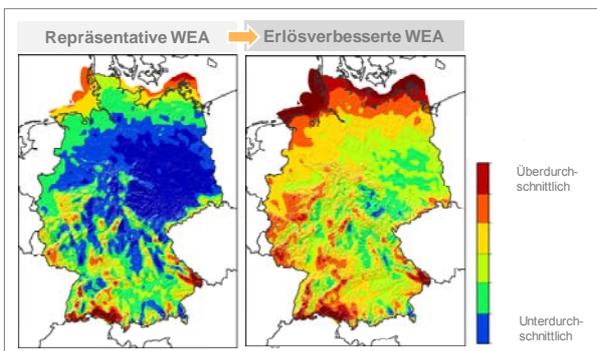


Abbildung 2: Marktprämienmodell – unter- und überdurchschnittliche Erlöse im Vergleich zum bundesweiten Marktwert in €/MWh

enervis und das Windgutachterbüro anemos haben gemeinsam die Erlöschancen und -risiken analysiert. Sie stellen Abweichungen in der Größenordnung von

+/- 2 €/MWh anhand von energiewirtschaftlichen Marktwertanalysen fest. Auf Monatebene kann die Streuung ungleich größer sein.

### Anwendungsbereich von Marktwertanalysen im Überblick

Abbildung 3 fasst die Anwendung bzw. Bedeutung von energiewirtschaftlichen Analysen in Abhängigkeit der Standortqualität zusammen. Sowohl für Bestands- als auch für Neuanlagen sind für alle Standorte die zukünftigen Mindererlösrisiken bzw. Mehrerlöschancen bei der Direktvermarktung zu bewerten. (1)



Abbildung 3: Anwendung und Relevanz von Marktwertanalysen in Abhängigkeit der Standortqualität

Gemäß des novellierten Referenzertragsmodells erhalten Windprojekte an guten bis sehr guten Windstandorten nur für eine verkürzte Dauer die erhöhte Anfangsvergütung und fallen danach auf die Grundvergütung i.H.v. 49,50 €/MWh abzgl. Direktvermarktungskosten ab. Unter Berücksichtigung aktueller und mittelfristiger Marktentwicklungen auf dem Strommarkt (z.B. Stilllegung von Kernkraftwerken und fossilen Stromerzeugungskapazitäten) sind jedoch Großhandelserlöse und damit Gesamterlöse oberhalb der Grundvergütung vorstellbar und erhöhen den Projektwert, sodass die Bedeutung von energiewirtschaftlichen Marktwertanalysen insbesondere auch für Windprojekte an windhöffigen Standorten zunimmt. (2)

Um die projektspezifischen Markterlöse bzw. -werte bewerten zu können, ist ein integriertes Modell unter Berücksichtigung standortspezifischer Windzeitreihen und energiewirtschaftlicher Modellierung von stündlichen Strompreisen erforderlich. enervis und anemos verbinden durch ihre Kooperation diese

Kompetenzen und bieten standortspezifische Erlös-gutachten und regionale Marktwertatlanten aus einer Hand an.

### Handlungsoptionen für Projektentwickler, Investoren und Banken

Die Anwendung von energiewirtschaftlichen Markt-wertanalysen unterstützt bei der Projektbewertung und bietet den Projektentwicklern, Investoren und Banken folgende Wettbewerbsvorteile im Windener-giemarkt:

- Betreiber von Bestandsanlagen können anhand von historischen Marktwertanalysen den Marktwert von Windprojekten ermitteln und den projektspezifischen Direktvermark-tungskonditionen gegenüberstellen. Damit ist eine Verifizierung der Direktvermark-tungskonditionen möglich und im Falle von überdurchschnittlichen Markterlösen existiert eine Argumentationsgrundlage für die Neuverhandlung hin zu verbesserten Konditionen.
- Projektentwicklungsunternehmen und andere Anbieter von Windenergieprojekten werden auf Basis energiewirtschaftlicher Analysen höhere Kaufpreise für Neubauprojekte verlangen und begründen können.
- Investoren können den Wettbewerbsvorteil einer marktbasierter Bewertung der Erlöse gegenüber Konkurrenten nutzen und anhand von energiewirtschaftlichen Analysen einen erhöhten Kaufpreis rechtfertigen (Mehrerlös-chance). Dies wird ein Erfolgsfaktor für die Projektakquisition werden.
- Banken stehen im starken Wettbewerb um die Finanzierung von Windprojekten. Sie könnten anhand einer marktbasierter Bewertung der Projekterlöse Wettbewerbsvorteile nutzen und ggf. günstigere Finanzierungs-konditionen als die Konkurrenten anbieten und damit ihren Marktanteil steigern.

**Für Fragen und Diskussionen steht Ihnen ener-vis gerne zur Verfügung.**

### Ansprechpartner bei ener-vis

<b>Dennis Preuß</b>	Dennis.Preuss@enervis.de Tel. 030 695 175 37
<b>Eckhard Kuhnhenne-Krausmann</b>	Eckhard.Kuhnhenne@enervis.de Tel. 030 695 175 16

Nachdruck oder Veröffentlichung, ganz oder teilweise, nur mit schriftlicher Zustimmung der ener-vis energy advisors GmbH.

Es wird keinerlei Gewähr für die Richtigkeit, Aktualität oder Vollständigkeit der hier bereitgestellten Informationen übernommen.

Die vorgestellten Zahlenwerte sind beispielhaft und können nicht verallgemeinert werden. Individuelle Berechnungen und wirtschaftliche Bewertungen können aus dem Artikel nicht übernommen werden. Der Artikel stellt keine rechtliche Beratung dar und ersetzt keine Rechtsberatung.